



# Comunicarse con Impacto

## *Curso de habilidades comunicativas- 5 días*

Lo invitamos a sumergirse en el arte de comunicarse en los negocios.

El curso está diseñado para ayudar a los delegados a tomarse una mirada seria en relación con quiénes son ahora y quiénes y cómo quieren ser en el futuro.

**Comunicarse con Impacto lo** dotará de conciencia, herramientas, confianza y energía para crear el impacto que elija cuando elija crearlo.

Este es un curso de comunicación desafiante que incorpora material de muchas disciplinas.

Hará una gran diferencia en sus habilidades de liderazgo, comunicación y relación.

## **Curso de comunicación con impacto.**

Nuestro enfoque central y de orientación es reforzar constantemente la confianza en los delegados concentrándonos en lo que funciona sobre el individuo.

Este programa de cinco días es un viaje que comienza explorando las dinámicas y técnicas de la comunicación interpersonal efectiva, pasando a los matices sutiles de la percepción y, finalmente, al impacto total de la conexión cuando se presenta y se crea una relación.

- Impacto personal
- Construyendo relaciones
- Comunicación no verbal
- El poder de contar historias
- Patrones humanos
- Comunicándose como líder y presentador.
- El lenguaje de los líderes.
- Mensajes difíciles y cómo lidiar con la crisis
- Dos orejas, una boca - Comportamientos de escucha.
- Confianza, Confianza, Confianza



- ¿Qué le funciona ya?

## Comunicarse con los objetivos del curso de impacto

- Desarrollando conciencia de cómo creas un impacto
- Entender cómo funciona la dinámica de la comunicación.
- Sabiendo lo que ya funciona contigo
- Desarrollando habilidades como líder y presentador.
- Entender el valor de la comunicación verbal y no verbal.
- Usar un lenguaje poderoso y crear mensajes clave claros y convincentes
- Desafiando lo que haces actualmente como comunicador.
- Desarrollando excelentes comportamientos de escucha.
- Explorando influencia
- Usando la voz efectivamente
- Descubrir diferencias culturales, estereotipos y suposiciones.
- Manejo de mensajes difíciles y manejo de crisis.
- Obtención de herramientas y técnicas de presentación prácticas.
- Manejo de los nervios
- Haciendo un impacto como presentador
- Usando poderosas técnicas de narración de cuentos.
- Sesiones de coaching (one-to-one)
- Construyendo confianza y más confianza

## Comunicarse con el programa de cursos de impacto

- ◆ Día 1: La dinámica de la comunicación y la relación.
- ◆ Día 2: Influencia usando el tono de voz, palabras poderosas e historias
- ◆ Día 3: Entrega de mensajes difíciles y manejo de la percepción
- ◆ Día 4: Presentación (grupos grandes y uno a uno)
- ◆ Día 5: Construcción de relaciones con clientes - Practicando herramientas de comunicación

Cada día estará salpicado de energizadores diseñados para refrescar y animar la concentración de los participantes y ayudar al aprendizaje.

Todo lo que hacemos es participativo e interactivo. Habrá trabajo en parejas, trabajo en grupos pequeños, juegos, procesos y ejercicios diseñados para estimular, desafiar y desarrollar el conocimiento y las habilidades de las personas.



## Día uno - La comunicación es clave

- Desarrollar conciencia de cómo se crea el impacto.
- ¿Qué más te gustaría durante los cinco días de este curso?
- ¿Qué significa para ti 'Comunicarte con impacto'?
- Haciendo un impacto
- Realimentación
- Dinámica de la comunicación: cómo funciona.
- La escucha como herramienta de comunicación.
- Escuchando con empatía
- Primeras impresiones y actitud
- Suposiciones
- Términos de referencia
- Asertividad y agresión
- Desactivando conflictos y argumentos.
- Lenguaje corporal

## Día dos - Influencia a través de la voz y el carácter

- Explorando la influencia a través del poder de la voz
- Lenguaje y cuentacuentos.
- Técnica de respiración
- Nerviosismo estabilizador
- Mejorar el control de volumen
- Proyección de voz
- Tono - La intención subyacente del mensaje.
- Velocidad - Los efectos subliminales del habla rápida y lenta.
- Ritmo - uso de pausa y ritmo para crear interés.
- Pitch - Explorando la música en voz y lenguaje.
- Aumentar la potencia y el impacto de la voz.
- Diferencias culturales en los estilos de lenguaje y sonido de la voz.
- Estereotipos y supuestos establecidos por el tono vocal y las conductas no verbales.
- Estilos lingüísticos del discurso anglosajón moderno.
- Las palabras que la gente usa revelan su pensamiento, estilo de aprendizaje y percepción.
- Storytelling - Creando historias para comunicar una idea específica.
- Explorando motivadores internos y externos.
- Project Buster es una estrategia de influencia para conseguir el compromiso y la aceptación de las personas.



## Día tres - La percepción es vital

- Comunicación no verbal
- Manejo de mensajes difíciles
- Tratar las comunicaciones de crisis.
- Cómo el comportamiento y los estilos de comunicación juntos crean una percepción en la mente de los demás.
- No es lo que hemos dicho, pero lo que la otra persona cree que hemos dicho es importante.
- A veces nuestras palabras dicen una cosa, pero nuestro tono y nuestras acciones hablarán más fuerte
- Comprender cómo somos percibidos por los demás.
- 'Forum Theatre' que utiliza actores en diversas situaciones para permitir a los delegados observar, asesorar e interactuar con los actores a medida que se presentan diferentes escenarios
- Modelos de comunicaciones
- Impacto de 30 segundos
- Elegir su estado
- Escogiendo el impacto que haces.
- Ganando confianza
- Sentirse y comportarse de manera más asertiva.
- Tratar con diferentes niveles en el negocio (tanto externo como interno)
- No siendo manipulado
- Establecer límites claros
- Entregar mensajes difíciles mientras se mantienen relaciones positivas.
- Ciclo de comunicación
- Estilos y personas difíciles
- Comentarios y cómo hacer que sea mejor apoyar las cosas hacia adelante.
- Límites internos: cómo las personas pueden volverse estresadas o "difíciles" cuando se cruzan
- El arte de decir no: técnicas de asertividad
- Tener conversaciones difíciles

## La sesión de la tarde - Día Tres

En esta etapa del Programa, los delegados harán algo emocionante y desafiante: el contenido de la sesión ni siquiera se revelará hasta ese día.

Se contratará a un facilitador especializado para llevar a los delegados a través de un ejercicio de comunicación con una diferencia.

El objetivo es dar a los delegados la oportunidad de experimentar algo que quizás no hayan hecho antes, comunicarse en equipo y divertirse al mismo tiempo.



Los facilitadores externos utilizados se encuentran en la parte superior de su juego y se seleccionan a mano porque tienen un enfoque único de su trabajo que combina con el espíritu.

Esta combinación de experiencia siempre hace que esta parte del Programa sea memorable.

## Día cuatro - Presentación

Todo el trabajo individual durante el día será filmado. Sin embargo, no habrá reproducción (aparte de la primera presentación de un minuto).

Los enlaces seguros a estos clips estarán disponibles para los delegados después del curso.

- *¿Qué ya le funciona como presentador?*
- Explorando cómo funciona la presentación
- Desarrollando un estilo individual único.
- Entendiendo lo que pasa frente a una audiencia.
- Practicando toda una gama de técnicas.
- Consejos y sugerencias para una presentación efectiva.
- Estirando tu capacidad para presentar
- Presentar con estilo, talento y presencia.
- Utilizando materiales de apoyo
- Animando tu presentación
- Mantener la confianza y manejar los nervios.
- Afrontar el “mal de sambito”.

## Día cinco - Redes y lanzamientos

- Consolidar todo el aprendizaje de los cuatro días anteriores. Sesión de redes
- Reunión y saludo
- 'Etiqueta' de redes
- Eres tu ellos 'compran'
- 30 segundo influyente
- Esferas de influencia: obstáculos para transmitir su mensaje a través de las personas que desea
- Unirse y salir de grupos: cómo funcionan los límites físicos
- Habilidades de construcción de relación
- Algunas de las cosas para mirar aquí son
- Uso deliberado de las declaraciones 'Yo', 'Tu' o 'Nosotros'
- Auto-divulgación



- Demostrando conocimiento de su negocio.
- Cumplidos
- Usando su nombre
- Usando su jerga y abreviaturas.
- Lanzamiento: identificación de los elementos clave de un lanzamiento exitoso
- Explorando el viaje desde plan-preparar-practicar hasta lanzar
- Conectando nuestras historias personales con nuestra oferta de productos o servicios.
- El proceso de lanzamiento
- Asociaciones
- *¿Qué necesita en una pareja?*
- Cómo trabajan las parejas en una situación de pitcheo.
- Haciendo que tu pareja se vea bien
- Usando tus dos fortalezas
- Pitch Perfecto: los delegados están invitados a lanzar al grupo para un final divertido.

## Comunicaciones finales, cursos y planes para seguir adelante.

Como parte del resumen, volveremos a visitar el estilo de comunicación personal de cada delegado. ¿Qué sabe ahora que funciona para usted?

Los delegados finalizarán un Plan de acción para llevar el trabajo del curso a su lugar de trabajo.

A todos los delegados se les entregarán folletos relevantes para recordarles el trabajo de Comunicación, incluidas nuestras memorables tarjetas visuales.

Los delegados también tendrán acceso a una página web personalizada del curso posterior, dando acceso al extenso material e imágenes de la semana.

Para saber más llámenos puede llamarnos **+34 922 380 921 / +34 608 829 000** o si prefiere puede escribirnos a [hola@nanagonzalez.com](mailto:hola@nanagonzalez.com)